

取引契約書を 対等な関係で結ぶ

今回のキャスト

社長 藤田 匠、経営 伝法院 千里

いよいよ動き始める出荷団体。藤田社長の意気も上がる。ゆくゆくは大手スーパーへの出荷ももちろんであるようだが、その前にきちんと整えておきたいことがある、と伝法院先生。契約書の作成だ。

伝法院 藤田社長、こんにちは！

ご連絡ありがとうございます。ついに、出荷団体が動き出すんですね。

藤田 先生、わざわざ来ていただきたいありがとうございます。おかげさまで、いろいろとありましたが、生産者側も6軒集まり、動き始めます。取引先は、まずは3軒からで、地元のスーパー2軒と加工食品会社に出荷することがすでに決まっています。本当は、某大手スーパーのような大きなところと安定して取引したいんですけどね。そこまではなかなか。

伝法院 そうなんです、いきなり3軒とは勢いを感じますね。地元企業、いいじゃないですか。理想的だと思いますよ。

藤田 そうなんです？ 私としては、大きな企業と取引したほうが、生産者の加入も増えるし、いいのかなと思っていたんですが、どうなんでしょうか？

伝法院 そうですね、確かにおっしゃるとおり、大きな企業と取引したほうが、信用もありますし、売り上げも安定するので、生産者も集まるでしょう。

でも、膨張的に生産者が集まることと必ずしもいいことかというところとは言い切れません。信頼関係ができ上がっていない状態でメンバーとして加わると、品質基準が合わず、出荷団体のブランドに傷がつくこともありますし、そのリスクに對して目が届かない状態になりかねません。

また、大きな企業との取引は、契約事項が細かいこともありますし、取引の販売価格の水準が低いことが多いと聞きますよ。なので、とくに、大きな企業と取引する際は、契約内容をよく確認するということが、逆に出荷団体側からも契約内容を提案できるくらいの気概を持つ必要があります。

藤田 確かに。大きな企業に食われてしまっただけは直接取引する意味がなくなりません。

伝法院 新たな販路をつくるために生産者同士で出荷団体を結成する動きはそれぞれの地域で活発に起きています。これからの農業経営に「販売」というキーワードは外せません。

しかし、いまはまだ、取引先の手スーパーなどが実権を持ち、一方的に契約書を突きつけられることも、少なくないと聞きます。

これからの時代の直接流通には、出荷側も販売側も、立場は関係なく、パートナーシップを組んでいく必要があります。その第一歩として、一方的に受け入れるのではなく、出荷側からも条件を提示してもいいのではないのでしょうか。強気な姿勢を示すためにも、出荷団体の生産する農作物のクオリティや種類は、これまでに以上に求められます。

藤田 そのためにも、こちらが不利を被らない契約が大切になってくるわけですね。

今回の執筆者
しむら なおき
志村 直樹

行政書士/
(有)人事・労務パートナー/
国際技術事業協同組合顧問



人材派遣会社にて、長年にわたり製造業派遣や女性の就業等、雇用に関するコンサルティング業務に従事。2013年に行政書士志村法務事務所を開業。現在は外国人が日本で働くためのビザの申請や、外国人が日本で起業する場合の手続き、コンサルティングを行なっている。

▶ 良い関係性を築くための出荷取引契約書 ◀

現在の農業経営において、単純に生産量を増やしていく「規模の経済」では、生計を立てるのが難しくなってきました。とはいえ、たとえば自分でお客さんに対面で販売したり、スーパーなどに売り込みにいくのも手間がかかりますし、最近流行の有機農業だって、どこでも誰でもうまくできるというわけではありませんので、必ず売れるという保証はありません。

だからこそ、地域の中で信頼し合う仲間とともに、「個人」ではなく数名で「チーム」を組み、出荷体制をつくることをお勧めします。

▶ まだ多い生産者に不利な契約

長野県佐久穂町では、30代の若手農業経営者3軒が連携して、任意の出荷団体をつくり、2軒の取引先と出荷契約を結んでいます。そのうちの1軒が農業生産法人で、この地域に20年前に新規就農しました。もう1軒は5年ほど前に新規就農し、当時からこの農業法人にノウハウを教わり、もう1軒は農業法人で研修を受けて独立したという背景を持ちます。

この法人の社長の息子さんが、同世代である他の2軒の農業経営者とプライベートでも仲が良く、遊びのなかから出てきた「契約出荷したいなあ」という言葉から、実際に地元農協に相談したところ、農協経由で取引先を紹介してもらい、いまでは2軒の出荷先と取引をしています。

これまでは、流通が農協の役割の主体でしたが、その豊富なつながりと情報を活かし、営業的な役割として機能していることも特徴的です。この場合、農協が間に入り調整役を担うことで、生産者にも出荷先にもメリットのある契約になっています。

しかし、実際に生産者による出荷団体が自分たちで営業し取引を行なう際には、出荷先から一方的に契約を押しつけられて、結局規格外の農産物が大量に出てしまったり、天災などで出荷が間に合わないときに罰則金が発生したりと、生産者に不利な条件になってしまうことが多いのが現状です。

▶ 生産状況に合わせた融通

生産者による出荷団体が、スーパーや飲食店と直接取引をするにあたって、契約内容には注意が必要なので、項目をまとめました。青果物の契約取引において、驚くほど文章のある契約は少なく、とくに、生産者側の意見を踏まえた内容でつくられた契約書は非常に珍しいです。なぜなら、農業の特性上、出荷量など、事

前にあまり厳密な返答をすることができないことが、契約書の優位性を落としているのです。だからといって、口約束で話を進めてしまえば、トラブル発生時に問題が生じてしまいます。今回紹介する契約内容では、書面でしっかり契約をしつつも数量の規定に幅を持たせ、損害賠償についても自由が利くなどの構成となっています。ぜひ契約時の参考にしてください。

<契約書の主な内容>

- 1 出荷期間
○月○日より○月○日
- 2 品種
品種は○○と○○とする。
- 3 栽培体系
有機栽培 減農薬栽培等
- 4 数量
日最低○○kg～最高○○kg
出荷側は翌週の月曜から土曜までの出荷予定を前週の木曜までに提示し、出荷2日前に確定数量を提示する等
- 5 規格
○○規格で○○cmから○○cmを中心とし、○○cmまでは可能とする。
- 6 選別基準
①出荷できるもの 虫食いのないもの等
②出荷できないもの 上記以外のもの
- 7 容器、容量
①出荷者提供のコンテナに○○・○○ごとに詰める。
②コンテナごとに計量し、種類、重量、生産者を明記する。
- 8 検品
買取先入荷時に生産者カードをもとに品質、規格、量を検品実施する。
- 9 価格
①A品1kg当たり○○円（暫定）
②B品1kg当たり○○円（暫定）
収穫量や季節ごとに相談は可能とする。
- 10 精算
○日締め○日払いとする。
- 11 不可抗力免責
天災（台風、地震、雪害、その他天候にかかわる気象条件）による出荷数量の大幅な数量変更が発生した場合、出荷側は買取側に対し状況報告、その他必要とされる情報については誠意をもって伝える義務がある。情報伝達がなされない場合は免責条項に含まれない。
- 12 損害賠償
品質不良商品の廃棄処分費用の負担
(廃棄処分量: kg) × ○○円 = 請求額
- 13 協議事項
本書に定めのない事項及び不測の事態が生じた場合、お互い誠意をもって協議し問題発生事項について処理決定を行なうものとする。